



Результат навчання – проведення аудиту діючого стану компанії та самостійно розроблена стратегія розвитку компанії на 3 роки. Отримуєте інструмент для налаштування дашборду аби виміряти KPI успішності компанії.

- ▶ Індивідуальна рефлексія з кожним учасником та початку програми та по завершенню, щоб зрозуміти дельту розвитку та змін.
- ▶ Можливість виконувати домашні завдання по окремим напрямкам зі своєю командою.
- ▶ Шаблони, інструкції, структура, окремі практичні приклади.
- ▶ Розширення горизонтів залученням українських та іноземних кейсів.

Я і бізнес. Персональний розвиток. Лідерство та трансформація.

25-27 березня, 2022

1 МОДУЛЬ

ДЕНЬ 1

Знайомство:

Частина 1. Презентація школи та програми CPD. Філософія, культурний код, ідея, цілі школи.

Частина 2. Представлення учасників та формування групи CPD1.

Живий кейс «Лідерство та системність. Практичні реалії». Запрошений гість.

Модерована дискусія. Розбір типових стандартних проблем на будівельних проектах на портфельному рівні.

Робота в групах. Використання дашбордів в будівельних компаніях з точки зору IT процедур, методології, оргструктури, проектного офісу.

ДЕНЬ 2

Курс. Розвиток та трансформація особиста та компанії:

- Розбір теми на прикладі кейсу.
- Практична частина 1. «Я – системний лідер». Що таке лідерство та його вплив на системні зміни.
- Практична частина 2. «Я – організатор». Командотворення. Як стати лідером команди змін та включити в процес команду.

ДЕНЬ 3

Курс. Поняття про системи та структури компанії. Зв'язок між функціями та бізнес процесами. Структурні блоки будівельного бізнесу.

Практичний кейс. Основа бізнес процесів через призму кейса групи компанії 7CI Group.

▶ **ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

Проаналізувати актуальну ситуацію своєї компанії. Сформулювати запит на аналітичні дані, які в майбутньому ви хотіли б збирати для дашбордів та визначення KPI.

ДЕНЬ 1

Курс. Ре/структуризація бізнесу. Ре/структуризація бізнес процесів:

- Емерджентність системи. Динаміка функцій та бізнес-процесів.
- Вплив людей та команди на систему.

Робота в групах над розробкою покращеної архітектури бізнес-систем в командах для різних типів будівельних компаній.

ДЕНЬ 2

Курс. Портфельне та стратегічне управління:

- Розбір понять «портфельне» та «стратегічне» управління. Їх відмінність від «проектного».
- Типи організаційних структур.
- Проектний офіс як шлях до систематизації.
- Робота в групах над кейсом «Як приймати рішення про входження в проект та його доцільність в портфелі проектів».

ДЕНЬ 3

Курс. Ролі в команді та їх функції у будівельному бізнесі:

- Командоформування.
- Функція HR в будівельній компанії.
- Корпоративна культура та бренд-філософія.
- Управління організаційними змінами.

▶ **ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

Сформувати оргструктуру власної компанії та визначити – вона як інструмент допомагає чи заважає у досягненні цілей як інструмент.

Бізнес як система.

15-17 квітня, 2022

2 МОДУЛЬ



Бізнес: IN **3** МОДУЛЬ
20-22 травня, 2022

ДЕНЬ 1

Курс. Управління фінансами на рівні портфелю:

- Стратегічне управління фінансами та термінами.
- Огляд інструментів з управління проектами, автоматизація.
- Досягнення фінансових показників та фінансової стратегії.

Кейс вдалого вибудовування стратегічного управління фінансами з автоматизацією, KPI, дашборди.

ДЕНЬ 2

Курс. Управління тендерними процедурами на рівні портфелю – централізація, стратегічне управління термінами, тендерні процедури.

Курс. Вибудовування ефективних комунікацій всередині компанії, управління внутрішніми комунікаціями, створення бренд філософії (внутрішнього бренду)

ДЕНЬ 3

Курс. Стратегічні KPI для портфелю проектів. Відповідальні ролі, регулярність звірки та інструменти для їх ведення.

Курс. Управління організаційними змінами та робота зі спротивом команди у зв'язку з нововведеннями. Живий кейс «Трансформація компанії: було, стало». Запрошений гість.

▶ ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Аналіз фінансів та закупівель у власній компанії на рівні портфелю проектів.

Бізнес: OUT. Стратегічний маркетинг та продажі **4** МОДУЛЬ
17-19 червня, 2022

ДЕНЬ 1

Майстер клас. Історія становлення великих будівельних компаній. Знайомство та розбір реальних кейсів.

Курс. Маркетинг, управління продажами:

- Позиціонування компанії: аналіз стану ринку, дослідження клієнта та його потреб, місце компанії на ринку.
- Вплив позиціонування на внутрішні процеси всередині компанії.
- Стратегічний маркетинг.

ДЕНЬ 2

Курс. Поняття візії та стратегії компанії на прикладі будівельного бізнесу:

- Методології для розробки стратегій.
- Показники та інструменти для вимірювання ефективності стратегії.

ДЕНЬ 3

Курс. Мистецтво ведення перемовин. Партнерство як інструмент ведення бізнесу.

▶ ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Підготувати презентацію себе та компанії: місце компанії в надсистемі, визначити клієнта та які потреби задовільняє продукт компанії.

(за бажанням) Розробити стратегію компанії на основі конкретної методології.

Провести повторний аналіз компанії та окреслити дані для дашбордів та визначення KPI. (доопрацювати домашнє завдання після модулю 1).

Трансформація та стабілізація / Виїзний модуль **5** МОДУЛЬ
15-17 липня, 2022

ДЕНЬ 1

Курс. Управління продажами. Лояльність як частина продажів. Технологія продажів в будівельному бізнесі.

Виїзний кейс 1 в межах України.

ДЕНЬ 2

Рефлексія навчання. Узагальнення пройденого матеріалу – як ідея та її реалізації впливають на ширші системи.

Виїзний кейс 2 в межах України.

ДЕНЬ 3

Курс. Особисті зміни. «Я – Новий» в результаті проходження програми CPD. Моя місія як архітектора бізнесу.

▶ ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Створити стратегію трансформації існуючого бізнесу або запуску нового бізнесу

Диплом **6** МОДУЛЬ

Захист дипломної роботи.

Презентація покрокової стратегії та трансформації існуючого бізнесу або запуску нового.